

FLASH

(9)

S.A. SNAPPER EUROPE, MANAGEMENT-BUY-OUT REUSSI

Des produits haut-de-gamme (tondeuses), un manager entreprenant, une banque dynamique et
“Asset Control”, ou la maîtrise des stocks et des créances.

Un cocktail qui a permis à Luc Roelandt, Administrateur Délégué de la S.A. SNAPPER EUROPE d’imaginer
et puis de réaliser un Management-Buy-Out d’envergure.

Flash a demandé à Monsieur Roelandt de vous faire part de son expérience.

Flash : SNAPPER EUROPE était une filiale d’un important groupe américain, comment avez-vous été amené à en prendre le contrôle ?

L.R. : Suite à un changement d’actionnaires chez SNAPPER U.S.A., notre maison mère, la décision avait été prise de supprimer les trois implantations en Europe (Belgique, France et Allemagne).
Quand les Américains ont comparé le coût de cette fermeture avec ma contreproposition de Management-Buy-Out, leur bénéfice financier était évident !
De plus, ils conservaient leur marché européen.

Flash : Un fameux challenge !
Les enjeux financiers étaient-ils importants ?

L.R. : Oui. L’opération nécessitait un crédit de plusieurs centaines de millions de BEF.

Flash : Vous connaissiez la S.A. WARRANT ?

L.R. : Non.
Lorsque j’ai parlé de l’opération à mon conseil (bureau belge d’une importante Law Firm américaine), il m’a tout de suite parlé de la S.A. WARRANT.

Pour les Américains, la technique de “Asset Based Credit” est monnaie courante. Or l’opération que j’envisageais demandait justement des crédits importants **qui ne pouvaient s’appuyer que sur les actifs “bas-de-bilan” de mon entreprise.**

La S.A. WARRANT était la seule société spécialisée en Europe offrant un service “Collateral Management” complet.

Flash : Et le banquier ?

L.R. : Bien sûr il connaissait aussi la S.A. WARRANT.
Nous nous sommes réunis à trois afin de mettre en place un dossier tenant la route.

Je tire mon chapeau à la Banque sans laquelle je n’aurais jamais pu réaliser une telle opération. J’avais une vision beaucoup plus conservatrice du monde bancaire belge. Dans ce cas-ci je me trompais.

Flash : A votre avis, qu'est-ce qui a emporté l'accord de la Banque ?

L.R. : D'abord SNAPPER est un bon nom. Nos tondeuses et tracteurs représentent déjà une part non négligeable du marché européen et nous pouvons prétendre à bien plus.

Néanmoins toute la richesse de mon entreprise se trouvait concentrée dans les stocks et les créances. La Banque n'avait pas d'autres actifs sur lesquels appuyer ses risques.

En complétant son gage sur fonds de commerce **par un gage sur marchandises** elle s'est ménagé un privilège sur la presque totalité de mes actifs circulants (stocks + créances).

Flash : Qu'apporte la S.A. WARRANT à cette construction ?

L.R. : Son rôle est double.

D'une part elle intervient comme Tiers-Détenteur des marchandises gagées, ce qui donne à la Banque un privilège juridique de 100% sur mes stocks.

D'autre part, elle procède à des "audits" mensuels **aussi bien sur les stocks que sur mon portefeuille "créances ouvertes", d'où la notion d'Asset Control.**

Elle communique les résultats de ces audits à la Banque qui, de ce fait, peut reconnaître à mon fonds de commerce toute sa valeur.

En outre, la Banque voit que mon découvert évolue en parfaite harmonie avec mes actifs.

Quoi de plus confortable pour un banquier !

Flash : N'existe-t-il pas de construction plus simple pour atteindre votre objectif ?

L.R. : Le caractère très saisonnier de notre activité ne permet pas de limiter le financement à un seul type d'actif. **Il fallait nécessairement cumuler stocks et créances.**

Ainsi nous livrons avant saison et facturons avec des délais de paiement très longs.

Nos encours clients atteignent des montants bien supérieurs aux limites de crédits qu'un factor accepterait.

De plus la construction n'est pas si complexe. **Asset Control est un service sur mesure** qui, tout en répondant aux exigences de la banque, s'intègre parfaitement dans l'organisation interne de mon entreprise.

En outre, les contrôles faits par la S.A. WARRANT, organisme externe, ne sont pas sans intérêt pour ma société elle-même.

Flash : D'autres projets ?

L.R. : Nous devons visiter, avec la S.A. WARRANT, mes fournisseurs étrangers, notamment l'ex-maison mère, SNAPPER Etats-Unis.

Je suis persuadé que nous pouvons développer d'autres formes de collaboration.

Flash : Heureux ?

L.R. : Heureux.

S.A. WARRANT Galerie Ravenstein 3 bte 6 1000 Bruxelles 02/511.29.31	S.A. AUXIGA 20, Rue Laffitte 75009 Paris 0033/1/47.70.42.46	S.A. C.S.I. Galerie Ravenstein 3 bte 6 1000 Bruxelles	C.S.I. Inc. 2700 Park Central Drive suite 1909 Dallas, Texas 75251
BELGIQUE	FRANCE	AUTRES PAYS EUROPEENS	U.S.A.

Editeur Responsable : B. Maes